

PENGARUH JANGKA WAKTU KREDIT DAN POTONGAN TUNAI
TERHADAP PENJUALAN KREDIT PADA PT. HANIL JAYA STEEL
DI SURABAYA



Oleh :

MOCHAMAD ANAS FAUZI
0913010024/FE/AK

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR
2013

PENGARUH JANGKA WAKTU KREDIT DAN POTONGAN TUNAI
TERHADAP PENJUALAN KREDIT PADA PT HANIL JAYA STEEL
DI SURABAYA

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi



Oleh :

MOCHAMAD ANAS FAUZI
0913010024/FE/AK

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"
JAWA TIMUR

2013

SKRIPSI

PENGARUH JANGKA WAKTU KREDIT DAN POTONGAN TUNAI
TERHADAP PENJUALAN KREDIT PADA PT HANIL JAYA STEEL DI
SURABAYA

Yang diajukan

MOCHAMAD ANAS FAUZI
0913010024/FE/AK

Disetujui untuk ujian lisan oleh

PembimbingUtama

DR. HERO PRIONO, SE, MSI, AK

NIP. 196110111992031001

Tanggal :

Mengetahui,

Wakil Dekan 1FakultasEkonomi

DRS. H. RAHMAN A. SUWAIDI, MS

NIP. 196003301986031003

PENGARUH JANGKA WAKTU KREDIT DAN POTONGAN TUNAI
TERHADAP PENJUALAN KREDIT PADA PT. HANIL JAYA STEEL DI SURABAYA

MOCHAMAD ANAS FAUZI
0913010024 / FE / AK

Telah dipertahankan dihadapan dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur
Pada Tanggal 13 Juni 2013

Pembimbing :
Pembimbing Utama

DR. HERO PRIONO, SE, MSi, AK

Tim Penguji :
Ketua

DR. HERO PRIONO, SE, MSi, AK
Sekretaris

DRA. EC. TITUK DYAH W. M, Aks
Anggota

TANTINA HARYATI SE. M. Aks

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

DR. Dhani Ichsanuddin Nur, MM
NIP. 196309241989031001

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT. atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini guna memenuhi sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi dalam jenjang Strata Satu Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “veteran” Jawa Timur dengan judul

“PENGARUH JANGKA WAKTU DAN POTONGAN TUNAI TERHADAP PENJUALAN KREDIT PADA PT. HANIL JAYA STEEL DI SURABAYA ”.

Dalam menulis skripsi ini, penulis telah mendapatkan bantuan dari berbagai pihak yang telah memberikan motivasi, bimbingan, saran, serta dorongan moril baik secara langsung maupun tidak langsung sampai terselesaikannya penyusunan skripsi ini. Pada kesempatan ini penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Teguh Soedarto, MP selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Dhani Icshanuddin Nur, SE, MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
3. Bapak Drs . Ec. H. Rahman Amrullah Suwaidi, MS, selaku Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Bapak Drs . Ec. Saiful Anwar, M. Si, selaku Wakil Dekan II Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

5. Bapak Dr. Hero Priono, M. Si, Ak, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
6. Bapak Dr. Hero Priono, M. Si, Ak, selaku dosen pembimbing yang membimbing penulis dalam mengerjakan skripsi.
7. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur yang telah memberikan ilmu pengetahuan selama kuliah.
8. Kedua orang tua dan saudara-saudaraku yang selalu memberikan do’a dan semangat sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
9. Semua yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah mendukung dalam penyelesaian skripsi ini.

Semoga Allah Swt. senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada semua pihak yang telah mendukung Penulis dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa tidak ada yang sempurna di dunia ini, untuk itu Penulis menghargai segala bentuk kritik dan saran yang bersifat membangun karena hal itu sangat membantu dalam penyempurnaan skripsi ini.

Surabaya, 22 April 2013

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL DAN GAMBAR	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
ABSTRAKSI.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 LatarBelakang	1
1.2 RumusanMasalah	4
1.3 TujuanPenelitian.....	5
1.4 ManfaatPenelitian.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. HasilPenelitianTerdahulu	6
2.2. LandasanTeori	10
2.2.1. Pengertian Penjualan	11
2.2.1.1. Penjualan Tunai.....	13
2.2.1.2. Penjualan Kredit	13
2.2.2. Kebijaksanaan Persyaratan Kredit	14
2.2.2.1. Jangka Waktu Kredit	14
2.2.2.2. Potongan Tunai	15
2.2.3. Kebijaksanaan Persyaratan Kredit Sebagai Alat pengendalian Piutang.....	16

2.2.4. Pengaruh Jangka Waktu Kredit Terhadap Penjualan Kredit	21
2.2.5. Pengaruh Potongan Tunai Terhadap Penjualan Kredit	22
2.2.6. Pengaruh Poytongan Tunai dan Jangka Waktu Kredit	
Terhadap Penjualan Kredit.....	22
2.2.6.1. Standart Kredit	23
2.2.6.2. Syarat dari Kredit	23
2.3. KerangkaPikir.....	24
2.4. Hipotesis.....	25
 BAB III METODE PENELITIAN	 26
3.1. DefinisiOperasional dan Pengukuran Variabel	26
3.1.1. Definisi Operasional	26
3.1.2. Pengukuran Variabel	27
3.2. Teknik Penentuan Sampel	28
3.2.1. Populasi.....	28
3.2.2. Sampel	28
3.3. TeknikPengumpulan Data.....	29
3.3.1. Jenis Data.....	29
3.3.2. Sumber Data.....	29
3.3.3.MetodePengambilan Data.....	29
3.4. Uji Kualitas Data	30
3.4.1. Uji Normalitas	30
3.4.2. Uji Asumsi Klasik	31

3.5. Teknik Analisis dan Uji Hipotesis.....	33
3.5.1. Teknik Analisis	33
3.5.2. Uji Hipotesis	34
3.5.2.1. Uji F.....	34
3.5.2.2. Uji t.....	35
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	37
4.1. Deskripsi Obyek Penelitian.....	37
4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan	37
4.1.2. Lokasi Perusahaan	40
4.1.3. Ketenagakerjaan Perusahaan.....	41
4.1.4. Kegiatan Perusahaan	42
4.2. Deskripsi Hasil Penelitian.....	43
4.3. Uji Kualitas Data	47
4.3.1. Uji Normalitas	47
4.4. Uji Asumsi Klasik	48
4.4.1. Uji Multikolinieritas	48
4.4.2. Uji Heteroskedastisitas	49
4.5. Analisis dan Pengujian Hipotesis	50
4.5.1. Persamaan Regresi	51
4.5.2. Koefisien Determinasi	53
4.5.3. Hasil Pengujian Hipotesis.....	53
4.5.3.1. Uji F.....	53
4.5.3.2. Uji t.....	55

4.6. Pembahasan Hasil Penelitian	56
4.7. Implikasi penelitian	58
4.8. Perbedaan Hasil Penelitian Terdahulu Dengan Penelitian Sekarang	59
4.9. Keterbatasan Penelitian.....	60
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	61
5.1. Kesimpulan	61
5.2. Saran.....	62
 DAFTAR PUSTAKA	
 LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL DAN GAMBAR

TABEL :

Tabel 2.1	Penelitian Terdahulu	10
Tabel 4.1	Data Penjualan Kredit	44
Tabel 4.2	Data Jangka Waktu	45
Tabel 4.3	Data Potongan Tunai	46
Tabel 4.4	Kolmogorov-Smirnov Test	47
Tabel 4.5	Uji Multikolinieritas	48
Tabel 4.6	Uji heteroskedastisitas	50
Tabel 4.7	Analisis Regresi Linier Berganda.....	51
Tabel 4.8	Koefisien Determinasi	53
Tabel 4.9	Uji F	54
Tabel 4.10	Uji t	55

GAMBAR :

Gambar 2.1	Bagan Kerangka Pikir.....	21
------------	---------------------------	----

PENGARUH JANGKA WAKTU KREDIT DAN POTONGAN TUNAI TERHADAP PENJUALAN KREDIT PADA PT. HANIL JAYA STEEL DI SURABAYA

Oleh :

Mochamad Anas Fauzi

Abstrak

Penjualan Kredit adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan. Pada umumnya yang menjadi tujuan setiap perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal, menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya. Dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan ancaman dari pesaing, perusahaan harus memikirkan strategi yang baru dengan tujuan agar target penjualan dapat tercapai oleh suatu persaingan yang harus dihadapi. Strategi yang diharapkan tersebut salah satunya adalah penjualan kredit/piutang dengan ini seseorang atau para konsumen dapat menikmati terlebih dahulu barang yang dibelinya, pada saat bersamaan pelunasannya dapat dilakukan di kemudian hari dan biasanya diangsur.

Variabel dalam penelitian ini adalah jangka waktu kredit (X_1), potongan tunai (X_2) dan penjualan kredit (Y). Sampel penelitian ini adalah 1 tahun data laporan jangka waktu dan potongan tunai di PT. Hanil Jaya Steel. Sedangkan data yang digunakan adalah data sekunder. Teknik pengambilan sampel menggunakan purposive sampling. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda.

Berdasarkan pengujian yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa jumlah jangka waktu kredit dan potongan tunai memberikan pengaruh yang tidak signifikan terhadap penjualan kredit.

Kata Kunci : jangka waktu kredit, potongan tunai dan penjualan kredit

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Aktivitas penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang.

Ada beberapa macam transaksi penjualan salah satunya penjualan kredit. Penjualan Kredit adalah penjualan dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan (La Midjan; 2001,170)

Pada umumnya yang menjadi tujuan setiap perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang maksimal, menjaga kelangsungan hidup, dan kesinambungan operasi perusahaan, sehingga mampu berkembang menjadi perusahaan yang besar dan tangguh. Kesuksesan perusahaan dalam bisnis hanya bisa dicapai melalui pengelolaan yang baik, khususnya pengelolaan manajemen keuangan sehingga modal yang dimiliki bisa berfungsi sebagaimana mestinya.

Dengan semakin banyaknya pesaing yang sejenis maka suatu perusahaan dituntut agar mampu menganalisa segala sesuatu yang terjadi di lingkungan sekitarnya. Lingkungan sekitar perusahaan meliputi factor-faktor diluar perusahaanyang dapat memberikan kesempatan atau ancaman terhadap

kelangsungan hidup perusahaan. Faktor-faktor itu cukup banyak macamnya antara lain: Faktor ekonomis, Faktor pemerintah, faktor konsumen, rekanan, dan faktor pesaing.

Dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan ancaman dari pesaing, perusahaan harus memikirkan strategi yang baru dengan tujuan agar target penjualan dapat tercapai oleh suatu persaingan yang harus dihadapi. Strategi yang diharapkan tersebut salah satunya adalah penjualan kredit/piutang dengan ini seseorang atau para konsumen dapat menikmati terlebih dahulu barang yang dibelinya, pada saat bersamaan pelunasannya dapat dilakukan di kemudian hari dan biasanya diangsur.

Peningkatan piutang yang diiringi oleh meningkatnya piutang tak tertagih perlu mendapat perhatian. Untuk itu sebelum suatu perusahaan memutuskan melakukan penjualan kredit, maka terlebih dahulu diperhitungkan mengenai pembayaran yang diinginkan, kemungkinan kerugian piutang (piutang tak tertagih) dan biaya-biaya yang akan timbul dalam menangani piutang. Oleh karena itu, pengendalian terhadap piutang merupakan sesuatu yang mutlak dilakukan oleh perusahaan. Sistem pengendalian piutang yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam menjalankan kebijakan penjualan secara kredit. Demikian pula sebaliknya, kelalaian dalam pengendalian piutang bisa berakibat fatal bagi perusahaan

Motivasi peneliti melakukan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah ada pengaruh jangka waktu kredit dan potongan tunai terhadap

penjualan kredit pada PT Hanil Jaya Steel di Surabaya.

PT Hanil Jaya Steel, Surabaya adalah sebuah perusahaan dagang kelas menengah yang bergerak dibidang penjualan barang dagangan untuk agen, dan toko-toko kelas menengah kebawah di Surabaya dan sekitarnya. Sejak berdirinya perusahaan sampai sekarang juga mengalami pasang surut penjualan. Dalam memasarkan barang dagangannya kepada para konsumennya, PT Hanil Jaya Steel Surabaya melakukan penjualan dalam bentuk tunai dan kredit. Secara umum penjualan tunai tidak mengalami kesulitan karena ketika transaksi disetujui maka uang akan diterima perusahaan dalam waktu yang sama dengan penerimaan barang oleh pembeli. Namun, penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan masih mengalami kesulitan karena penjualan yang dilakukan perusahaan dengan cara menunda pembayaran sampai jangka waktu tertentu kebanyakan perusahaan besar menjual dengan cara kredit. Aliran kas masuk pada penjualan kredit terjadi pada saat tanggal jatuh tempo.

Untuk menentukan secara tepat berapa besarnya dana yang selayaknya dalam piutang, terlebih dahulu harus diketahui faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dana yang tertanam dalam piutang. Faktor yang punya pengaruh besar adalah besarnya penjualan kredit yang mana faktor ini dipengaruhi oleh potongan penjualan dan jangka waktu kredit yang merupakan bentuk kebijaksanaan perusahaan guna menarik pembeli untuk membeli produknya secara kredit sehingga diharapkan dapat juga memperkecil piutang tak tertagih

Jadi dalam penelitian ini lebih ditekankan pada penjualan kredit yang dilakukan oleh perusahaan. Inti dalam penelitian ini lebih menekankan kepada kebijaksanaan perusahaan dalam meningkatkan tingkat penjualan kredit yang dilakukan perusahaan, bagaimana kondisi penjualan kredit dengan adanya kebijaksanaan jangka waktu kredit dan potongan tunai apakah terdapat suatu peningkatan.

Dengan penjabaran yang diuraikan diatas , maka peneliti memilih penelitian dengan judul “Pengaruh Jangka Waktu Kredit dan Potongan Tunai Terhadap Penjualan Kredit”

1.2 Perumusan Masalah

Secara terinci permasalahan pokok yang akan dipecahkan dalam penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

- a. Apakah ada pengaruh yang antara jangka waktu kredit dan potongan tunai secara keseluruhan terhadap penjualan kredit
- b. Manakah dari ke dua variabel tersebut yang mempunyai peran paling dominan dalam mempengaruhi penjualan kredit

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui dan menguji secara empiris pengaruh jangka panjang kredit dan potongan tunai secara keseluruhan terhadap penjualan kredit.
- b. Untuk mengetahui dan menguji secara empiris variabel mana yang mempunyai pengaruh yang besar terhadap peningkatan jumlah penjualan kredit.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini di antaranya sebagai berikut:

1. Bagi Akademis

Dipakai sebagai bahan referensi bagi penelitian lain dengan materi yang berhubungan dengan skripsi sebagai dharma bakti terhadap perguruan tinggi fakultas Ekonomi UPN “Veteran” Jawa Timur Surabaya.

2. Bagi Peneliti

Diharapkan dapat menerapkan pengetahuan yang telah diperoleh dibangku kuliah dalam rangka pengabdian kepada masyarakat.

3. Bagi Praktisi

Dapat diperoleh gambaran tentang penerapan teori kebijaksanaan kredit yang berupa jangka waktu kredit dan potongan tunai yang mempengaruhi penjualan kredit.

Dapat diperoleh bukti empiris tentang faktor mana yang mempunyai pengaruh paling dominan terhadap penjualan.